

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В.Ф. УТКИНА"**

СОГЛАСОВАНО
Зав. выпускающей кафедры

УТВЕРЖДАЮ

Исследование рынков и организация продаж
рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Электронных вычислительных машин**

Учебный план 38.03.05_25_00.plx
38.03.05 Бизнес-информатика

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **6 ЗЕТ**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Иная контактная работа	0,35	0,35	0,35	0,35
Консультирование перед экзаменом и практикой	2	2	2	2
Итого ауд.	66,35	66,35	66,35	66,35
Контактная работа	66,35	66,35	66,35	66,35
Сам. работа	105	105	105	105
Часы на контроль	44,65	44,65	44,65	44,65
Итого	216	216	216	216

Программу составил(и):

к.т.н., доц., Муратов Евгений Рашитович

Рабочая программа дисциплины

Исследование рынков и организация продаж

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика (приказ Минобрнауки России от 29.07.2020 г. № 838)

составлена на основании учебного плана:

38.03.05 Бизнес-информатика

утвержденного учёным советом вуза от 28.02.2025 протокол № 8.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Электронных вычислительных машин

Протокол от 28.05.2025 г. № 10

Срок действия программы: 2025-2029 уч.г.

Зав. кафедрой Костров Борис Васильевич

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры
Электронных вычислительных машин

Протокол от _____ 2026 г. № ____

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры
Электронных вычислительных машин

Протокол от _____ 2027 г. № ____

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры
Электронных вычислительных машин

Протокол от _____ 2028 г. № ____

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2029-2030 учебном году на заседании кафедры

Электронных вычислительных машин

Протокол от _____ 2029 г. № ____

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Целью освоения дисциплины «Исследование рынков и организация продаж» является получение системных знаний о методах анализа высокотехнологических рынков, структуре рынка информационно-коммуникационных технологий, его основных участниках, основных тенденциях развития отдельных сегментов данного рынка, а также освоение теоретических основ ведения маркетинговой деятельности на рынке информационных продуктов.
1.2	Задачи дисциплины:
1.3	- развитие у студентов системного видения организации профессиональной деятельности на рынке информационных услуг и продуктов;
1.4	- формирование способностей проведения комплексной оценки качества информационных услуг и продуктов;
1.5	- выработка практических навыков разработки стратегии позиционирования фирмы сферы информационного бизнеса в условиях современной конкурентной среды;
1.6	- развитие способностей к самостоятельной работе и непрерывному самообразованию.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.ДВ.02
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Бизнес-анализ
2.2.2	Бизнес-планирование в ИТ-проектах
2.2.3	Основы предпринимательства
2.2.4	Производственная практика
2.2.5	Технологии разработки информационных систем
2.2.6	Проектно-технологическая практика
2.2.7	Управление ИТ-продуктами
2.2.8	Научно-исследовательская работа
2.2.9	Основы научных исследований
2.2.10	Управление ИТ-проектами
2.2.11	Управление рисками ИТ-проектов
2.2.12	Защита интеллектуальной собственности
2.2.13	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.14	Преддипломная практика
2.2.15	Основы предпринимательства
2.2.16	Основы предпринимательства

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-1: Способен проводить технологические исследования, разрабатывать бизнес-планы, управлять бюджетом и патентами на технологии в области ИТ- продуктов	
ПК-1.1. Ставит задачи и анализирует результаты технологических исследований	
Знать Особенности анализа сегментов рынка ИКТ Уметь Составлять аналитические отчеты состояния сегментов рынка ИКТ Владеть навыками сбора и обработки первичной информации	
ПК-8: Способен выполнять анализ требований, разработку концепции и формирование технического задания в рамках концептуального, функционального и логического проектирования систем среднего и крупного масштаба и сложности	
ПК-8.1. Иницирует, планирует и организует исполнение работ проекта	
Знать назначение бизнес план Уметь оценивать прогноз бизнес процессов Владеть навыками составления бизнес плана	

ПК-9: Способен использовать соответствующий математический аппарат и базовые методы проведения научных исследований в профессиональной деятельности	
ПК-9.1. Ставит задачи на научно-технические исследования	
Знать требования к совершенствованию бизнес-процессов Уметь измерять показатели бизнес-процессов Владеть инструментами анализа бизнес-процессов	
ПК-9.2. Анализирует результаты научно-технических исследований	
Знать Методы прогнозирования и оценок рынков ИКТ Уметь применять необходимые инструменты прогнозирования и оценок рынков ИКТ Владеть Методами оптимизации бизнес-процессов	

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	Структуру и состав рынка ИКТ
3.2	Уметь:
3.2.1	Анализировать и оценивать состояние рынка ИКТ
3.3	Владеть:
3.3.1	Инструментов оптимизации бизнес процессов в сфере ИКТ

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Форма контроля
	Раздел 1. Рынок ИКТ.					
1.1	Рынок ИКТ. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
1.2	История развития рынка ИКТ. Основные определения. Информационные ресурсы. Информационный продукт. Информационная услуга. Источники информации. База данных. Классификация баз данных. Ретроспективный поиск информации. Что такое ИКТ рынок. ИКТ-рынок в мире и в России. ИТ рынок. Состояние и развитие рынка телекоммуникационного оборудования. Рынок телекоммуникационных услуг. /Лек/	4	2	ПК-1.1-В ПК-8.1-В ПК-9.1-У	Л1.1 Л1.3Л2.1	письменный опрос по теме
1.3	Аналитические обзоры ИКТ рынка /Пр/	4	2	ПК-9.1-У ПК-9.1-В ПК-9.2-У	Л3.3	подготовка и сдача практических заданий
1.4	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	3	ПК-1.1-У	Л1.2Л2.1	собеседование
	Раздел 2. Информационные продукты и услуги.					
2.1	Информационные продукты и услуги. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
2.2	Основные виды информационных услуг. Разделения рынка информационных продуктов и услуг на сектора. Правовое регулирование на информационном рынке. Классификация информационных продуктов и услуг. /Лек/	4	2	ПК-1.1-3 ПК-1.1-В ПК-8.1-У ПК-9.1-У ПК-9.2-3	Л1.2 Л1.3Л2.1	письменный опрос по теме
2.3	Анализ индекса развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира (ICT Development Index). /Пр/	4	2	ПК-9.2-В	Л2.1Л3.3	подготовка и сдача практических заданий

2.4	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим /Ср/	4	6	ПК-9.2-3 ПК-9.2-У	Л1.2	собеседование
	Раздел 3. Ценообразование для информационных продуктов и услуг.					
3.1	Ценообразование для информационных продуктов и услуг. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
3.2	Различия материальных и информационных продуктов. Ценообразования информационных продуктов и услуг. Виды информации, принимающие товарную форму. Факторы оказывающие влияние на цену. Растяннутость потребления во времени. Растяннутость потребления в пространстве. Методика практического определения цены информационного продукта, ориентированного на массового потребителя. Нижний и верхний предел цены информационного продукта. /Лек/	4	2	ПК-8.1-В ПК-9.1-У ПК-9.1-В ПК-9.2-3	Л1.1 Л1.3	письменный опрос по теме
3.3	Анализ рынка ИТ и телекоммуникаций за последние периоды времени /Пр/	4	2	ПК-9.1-3 ПК-9.2-3	Л3.3	подготовка и сдача практических заданий
3.4	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	6	ПК-9.1-В ПК-9.2-3 ПК-9.2-У	Л1.2	собеседование
	Раздел 4. Технологии производства интеллектуального продукта.					
4.1	Технологии производства интеллектуального продукта. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
4.2	Виды информации на рынке ИКТ. Компоненты технологий для производства продуктов. Основные характеристики новых информационных технологий. Характеристики информационных продуктов и услуг. Анализ спроса на научно-техническую продукцию. Портфель проектов. Значение и задачи анализа спроса на инновации. /Лек/	4	2	ПК-8.1-В ПК-9.1-У ПК-9.2-У	Л1.3	письменный опрос по теме
4.3	Роль интерактивных материалов в интернет-маркетинге и электронном бизнесе /Пр/	4	2	ПК-9.1-У ПК-9.1-В	Л3.2	подготовка и сдача практических заданий
4.4	Целесообразность использования интернета для продвижения объектов недвижимости и услуг агентств недвижимости /Пр/	4	2	ПК-8.1-У ПК-8.1-В	Л3.2	подготовка и сдача практических заданий
4.5	Интернет вещей /Пр/	4	2	ПК-8.1-3	Л3.2	подготовка и сдача практических заданий
4.6	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	16	ПК-9.1-3 ПК-9.1-В	Л1.1	собеседование
	Раздел 5. Интернациональные участники рынка и их влияние на потребителя.					
5.1	Интернациональные участники рынка и их влияние на потребителя. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме

5.2	Сложность современных рыночных отношений в сфере ИКТ. Зависимость от иностранных участников рынка при производстве и продаже информационных продуктов и услуг. Влияние на пользователей иностранных участников рынка ИКТ. Экономическая составляющая развития рынка ИКТ. /Лек/	4	2	ПК-8.1-3 ПК-8.1-У	Л1.1 Л1.3	письменный опрос по теме
5.3	Изучение конспекта лекций /Ср/	4	2	ПК-9.2-3	Л1.1	собеседование
	Раздел 6. Интернет рекламы как информационная услуга.					
6.1	Интернет рекламы как информационная услуга. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
6.2	Изучение конспекта лекций /Ср/	4	2	ПК-8.1-У ПК-8.1-В ПК-9.1-У	Л1.3	собеседование
	Раздел 7. Методы прогнозирования и оценок, Прогноз и анализ рынков ИКТ.					
7.1	Методы прогнозирования и оценок, Прогноз и анализ рынков ИКТ. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
7.2	Форсайт, что такое форсайт. Связь форсайта с обществом знаний. Форсайт и его связь с технологическим прогнозированием. Различия форсайта и исследований будущего. Основные разновидности форсайтов. Роль форсайтов в жизни людей. Как форсайт соотносится с обществом знаний. Этапы форсайта. Анализ методов, используемых при форсайте. Метод экспертных оценок при планировании хозяйственной деятельности предприятия. Экспертное суждение. «Дерево связей» и морфологический анализ. Метод Дельфи. Методы основанные на статистическом и математическом анализе. Экстраполяция трендов. Мозговой штурм. Визуальное структурирование идей и анализ аргументов . Ролевая игра. SWOT-анализ, STEP-анализ, SMART-анализ. Экспертиза, Принципы экспертного исследования. Основная идея SWOT. Способы повышения эффективности метода SWOT. SMART-анализ. STEP-анализ. Дорожное картирование. Сущность дорожного картирования. Процесс формирования дорожных карт. Классификация дорожных карт по объектам картирования. Дорожное технологическое картирование как инструмент государственного планирования технологического развития. Этапы дорожного технологического картирования. /Лек/	4	10	ПК-8.1-У ПК-9.1-3 ПК-9.2-3	Л1.1 Л1.2Л2.1	письменный опрос по теме
7.3	Изучение конспекта лекций /Ср/	4	2	ПК-8.1-У	Л1.2Л2.1	собеседование
	Раздел 8. Организация продаж.					
8.1	Организация продаж. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
8.2	Элементы в составе организация продаж на тактическом уровне. Повышения продаж путем оптимизации бизнес процессов компании. Определение бизнес-процесса. Классификация бизнес процесса. Первичные процессы. Поддерживающие процессы. Развивающие процессы. /Лек/	4	2	ПК-8.1-В ПК-9.1-У ПК-9.1-В	Л1.3Л3.3	письменный опрос по теме

8.3	Установление контакта при переговорах /Пр/	4	2	ПК-1.1-У	ЛЗ.2	подготовка и сдача практических заданий
8.4	Способы увеличения продаж /Пр/	4	2	ПК-8.1-З	ЛЗ.3	подготовка и сдача практических заданий
8.5	Бизнес идеи /Пр/	4	2	ПК-9.2-В	ЛЗ.2	подготовка и сдача практических заданий
8.6	Воронка продаж /Пр/	4	2	ПК-9.2-З	ЛЗ.2 ЛЗ.3	подготовка и сдача практических заданий
8.7	Привлечение клиентов /Пр/	4	2	ПК-9.1-У	ЛЗ.3	подготовка и сдача практических заданий
8.8	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	28	ПК-9.1-У ПК-9.1-В	ЛЗ.2	
	Раздел 9. Построение системы продаж.					
9.1	Построение системы продаж. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
9.2	Роль коммерческого директора в компании. Обязанности коммерческого директора. Как найти подходящего коммерческого директора. Как построить эффективную систему продаж. Цель компании, ресурсы. Технологии и стандарты. Оптимизация структуры продаж. Аудит службы продаж. Описание работы сотрудников отдела. Внедрение разработанных схем и стандартов, и мониторинг их эффективности. /Лек/	4	2	ПК-1.1-В ПК-8.1-У ПК-9.1-З ПК-9.1-В ПК-9.2-З	ЛП.1	письменный опрос по теме
9.3	Изучение конспекта лекций /Ср/	4	2	ПК-1.1-В ПК-8.1-У		собеседование
	Раздел 10. План продаж и команда отдела продаж.					
10.1	План продаж и команда отдела продаж. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
10.2	Составляя план продаж. Какие факторы нужно обязательно проанализировать. Как эффективно управлять командой отдела Продаж. Правила работы с персоналом отдела продаж. Управление отделом продаж «вручную». /Лек/	4	2	ПК-8.1-В ПК-9.1-У ПК-9.1-В ПК-9.2-З	ЛП.3	письменный опрос по теме
10.3	Планирование в отделе продаж /Пр/	4	2	ПК-8.1-З	ЛЗ.1	подготовка и сдача практических заданий
10.4	Составление плана продаж /Пр/	4	2	ПК-9.1-З	ЛЗ.1	подготовка и сдача практических заданий
10.5	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	12	ПК-9.2-З ПК-9.2-У		собеседование
	Раздел 11. Повышение продаж путем оптимизации бизнес-процессов компании.					
11.1	Повышение продаж путем оптимизации бизнес-процессов компании. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме

11.2	Проведение и организация совершенствования. Почему нужно совершенствование? Модель совершенствования показателей. Организация улучшений. Документирование процесса. Идентификация бизнес-процессов. Картирование взаимосвязей. Блок-схема процесса. Межфункциональная блок-схема. Многоуровневая блок-схема. Владелец процесса. /Лек/	4	2	ПК-8.1-У ПК-8.1-В ПК-9.1-3	Л1.1Л2.1Л3.2	письменный опрос по теме
11.3	Анализ бизнес-процессов компании /Пр/	4	2	ПК-8.1-У ПК-9.1-3	Л3.1	подготовка и сдача практических заданий
11.4	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	8	ПК-9.1-3 ПК-9.1-В		собеседование
	Раздел 12. Измерение показателей.					
12.1	Измерение показателей. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
12.2	Что это такое: измерение показателей и зачем нужны эти измерения? Виды мер для показателей. Состав приборной панели для измерения показателей. Определение понятия самооценки. Разработка системы самооценки предприятия. Интерпретация результатов измерений. Анализ трендов.. Диаграмма -«паутина». Матрица показателей. Тестирование критериев. Планирование улучшений с помощью метода структурирования качества. /Лек/	4	2	ПК-8.1-3 ПК-8.1-В ПК-9.1-У ПК-9.2-3	Л1.1Л2.1	письменный опрос по теме
12.3	Анализ интернет площадок электронной торговли /Пр/	4	2	ПК-8.1-3 ПК-9.1-У	Л3.2	подготовка и сдача практических заданий
12.4	Партизанский бенчмаркинг сайтов конкурентов /Пр/	4	2	ПК-9.1-У	Л3.1	подготовка и сдача практических заданий
12.5	Изучение конспекта лекций Изучение методических указаний, подготовка к практическим занятиям /Ср/	4	14	ПК-9.2-У ПК-9.2-В	Л1.2	собеседование
	Раздел 13. Методы для уяснения сути проблемы.					
13.1	Методы для уяснения сути проблемы. /Тема/	4	0			письменный опрос по теме
13.2	Выявление критического инцидента. Контрольный листок. Диаграмма Парето. /Лек/	4	2	ПК-9.2-У	Л1.1Л2.1	письменный опрос по теме
13.3	Изучение конспекта лекций /Ср/	4	4	ПК-9.2-3		
	Раздел 14. Промежуточная аттестация					
14.1	Промежуточная аттестация /Тема/	4	0			письменный опрос, тестирование, собеседование
14.2	Иная контактная работа /ИКР/	4	0,35			
14.3	Консультации /Кнс/	4	2			
14.4	Экзамен /Экзамен/	4	44,65			письменный опрос, тестирование, собеседование

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Оценочные материалы приведены в приложении к рабочей программе дисциплины (см. документ "Оценочные материалы по дисциплине "Исследование рынков и организация продаж").

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**6.1. Рекомендуемая литература****6.1.1. Основная литература**

№	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество/название ЭБС
Л1.1	Голуб О. Ю., Тихонова С. В.	Теория коммуникации : учебник	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016, 338 с.	978-5-394- 01262-4, http://www.iprbookshop.ru/57124.html
Л1.2	Сидунова Г. И., Смыковская Т. К., Сидунов А. А., Гомаюнова, Т.М.	Форсайт-менеджмент : учебное пособие	Волгоград: Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2017, 147 с.	978-5-9935- 0370-7, http://www.iprbookshop.ru/70737.html
Л1.3	Жданова Т. С.	Технологии продаж : учебное пособие для бакалавров	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020, 183 с.	978-5-394- 03566-1, http://www.iprbookshop.ru/90239.html

6.1.2. Дополнительная литература

№	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество/название ЭБС
Л2.1	Сет Годин, Степанова И., Зинюка С.	Разрешительный маркетинг: как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя	Москва: Альпина Паблишер, 2019, 240 с.	978-5-9614- 1978-8, http://www.iprbookshop.ru/86782.html

6.1.3. Методические разработки

№	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество/название ЭБС
Л3.1	Панова А. К.	Планирование и эффективная организация продаж : практическое пособие	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018, 190 с.	978-5-394- 01552-6, http://www.iprbookshop.ru/75209.html
Л3.2	Милицкая Е.	Руководство по улучшению бизнес-процессов	Москва: Альпина Паблишер, 2019, 136 с.	978-5-9614- 4923-5, http://www.iprbookshop.ru/82470.html
Л3.3	Громов А.Ю., Колесников А.Н.	Информационные технологии в электронном бизнесе : Учебное пособие	Рязань: РИЦ РГРТУ, 2014,	, https://elib.rsr.eu.ru/ebs/download/734

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Электронно-библиотечная система «IPRbooks»
----	--

6.3 Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**6.3.1 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства**

Наименование	Описание
Операционная система Windows	Коммерческая лицензия
Kaspersky Endpoint Security	Коммерческая лицензия
Adobe Acrobat Reader	Свободное ПО
LibreOffice	Свободное ПО
OpenOffice	Свободное ПО
Adobe Acrobat Reader DC	Свободное ПО

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

6.3.2.1	Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ http://www.garant.ru
6.3.2.2	Система КонсультантПлюс http://www.consultant.ru
6.3.2.3	Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (договор об информационной поддержке №1342/455-100 от 28.10.2011 г.)

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1	02/1-БИ бизнес-инкубатор. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лабораторных работ, практических и самостоятельных занятий 12 компьютеров (CPU Intel Core i5-3470, 8 ГБ ОЗУ) (компьютерный класс) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РГРТУ, 64 мест, мультимедиа проектор, экран, компьютер, специализированная мебель, доска
2	02/2-БИ бизнес-инкубатор. Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лабораторных работ, практических и самостоятельных занятий 9 компьютеров (CPU Intel Core i5-3470, 8 ГБ ОЗУ) (компьютерный класс) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РГРТУ, 18 мест, специализированная мебель
3	122 учебно-административный корпус. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лабораторных работ, практических и самостоятельных занятий 10 компьютеров (CPU AMD Phenom II X4 955, 4 ГБ ОЗУ) (компьютерный класс) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РГРТУ, 56 мест, мультимедиа проектор, интерактивная доска, компьютер, специализированная мебель, доска
4	209 учебно-административный корпус. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лабораторных работ, практических и самостоятельных занятий 14 компьютеров (компьютерный класс) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РГРТУ, 48 мест, мультимедиа проектор, экран, компьютер, специализированная мебель, доска
5	210 учебно-административный корпус. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лабораторных работ, практических и самостоятельных занятий 12 компьютеров (компьютерный класс) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РГРТУ, 44 места, мультимедиа проектор, экран, компьютер, специализированная мебель, доска
6	32-БИ бизнес-инкубатор. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лабораторных работ, практических и самостоятельных занятий 13 компьютеров (CPU AMD Phenom II X4 965, 4 ГБ ОЗУ) (компьютерный класс) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РГРТУ, 14 мест, лабораторное сетевое оборудование, мультимедиа проектор, экран, компьютер, специализированная мебель, доска

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Методическое обеспечение дисциплины приведено в приложении к рабочей программе дисциплины (см. документ "Методические указания дисциплины "Исследование рынков и организация продаж").

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

ПОДПИСАНО
ЗАВЕДУЮЩИМ
КАФЕДРЫ

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Костров Борис Васильевич,
Заведующий кафедрой ЭВМ

20.06.25 12:24 (MSK)

Простая подпись

ПОДПИСАНО
ЗАВЕДУЮЩИМ
ВЫПУСКАЮЩЕЙ
КАФЕДРЫ

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Костров Борис Васильевич,
Заведующий кафедрой ЭВМ

20.06.25 12:24 (MSK)

Простая подпись